

消费新势力：高尔夫、骑行、球鞋运动男子依的品味与追求



鲍宇辉和他的球鞋



李根展示高尔夫模拟器

在当今消费市场中，男性群体正悄然崛起，成为一股不容忽视的消费力量，尤其在运动消费方面。越来越多的男性走进健身房，飞盘、高尔夫、骑行、球类等运动也吸引着更多男性走向运动场。永康男子依在此类消费中体现出注重品质、追求自我的特点，他们用自己的消费力书写着自己的精彩篇章，诠释着“男子依”三个字的内涵。

高端运动落地永康 室内高尔夫接地气

近年来，高尔夫模拟器在国内市场异军突起，成为众多高尔夫爱好者的新宠。在永康，室内高尔夫运动也成为不少人消磨时光的理想选择。

90后的李根是某品牌高尔夫模拟器在金华、衢州、丽水的代理商，虽然涵盖了三个地级市，但形象店却开在了我市的家具市场，不光有正门面，还有两层楼的场地。高端大气上档次，是对这家店准确的形容。一是我是永康人，二是我看好永康的增量市场。李根向记者介绍了在我市开店的原因。三年前，李根在一次展会上接触到了高尔夫模拟器，当时就有了想法。落地永康

后，市场激起的水花确实没有让李根失望。现在一年能卖二三十台，一台的价格在几万元到50万元不等。李根介绍，虽然高尔夫模拟器的用户男女都有，但购买模拟器的还是男士居多，在永康尤其以四五十岁的中年企业家和年轻的企二代为主。

高尔夫传统上被视为男性为主的运动。高尔夫模拟器的主要市场定位在技术爱好者和具有较高消费能力的群体，这些群体中男性占比较高。此外，高尔夫模拟器常用于商务会谈和社交活动，而这些场合中男性的参与度通常较高，这也是一个重要因素。李根说。

今年，童先生的企业搬迁到新厂房，他打算买一套高尔夫模拟器放在办公室供接待客户时使用。我已经观望很久了，毕竟价格不便宜，但是维系客户关系还是比较重要的，不少人都喜欢挥上几杆。童先生说，目前他看中了一款售价12万元的高尔夫模拟器，正打算下手。

采访过程中，李根随机打开一台模拟器向记者展示：虽然只是模拟的场景，但从发球台开始，大屏幕上所显示的場景和真实的球場並沒有太大區別，还能够听到球落水或者撞到旗杆的声音，大屏幕上显示出风的方向、速度，以及坡度、旗杆的位置，这些和选手在户

外场地所要考虑的因素几乎相差无几。离永康最近的一个标准高尔夫球场在横店，对于忙碌的职场男性来说，能够在有限的时间内快速接触并享受高尔夫运动的乐趣是非常重要的。

为了推广室内高尔夫这项运动，李根还推出了室内高尔夫模拟器体验项目，并配备教练员。室内高尔夫的门槛并不高，一个小时200元不到的价格，一年畅打也只要8000元。李根说，虽然目前永康玩室内高尔夫的人数还在呈缓慢上升的状态，但这座城市的活力和基础让他坚信室内高尔夫有机会成为老少皆喜的下一个风口运动。

“骑行热”兴起 轻松收割男性钱包

近年来，自行车骑行运动越演越烈，想要了解一下永康骑行市场，陈俊德是不错的人选。

陈俊德，我市某自行车店老板，骑行江湖人称“猪老板”。这个绰号，不带任何侮辱性，反而是对陈俊德自行车维修保养技术的肯定。因为他机修技术特别好，所以大家都叫“机老板”，永康话说着说着就变成“猪老板”了。自行车骑行爱好者李祺告诉记者。

我一般上午比较空，你可以上午来店里。与陈俊德约好采访时间，记者来到藏在望春小区的这家自行车店，然而陈俊德有点忙，就让记者等一下。我

给这位顾客修理一下花鼓，你先坐一下。陈俊德埋头说道。

等待的过程中，记者和一旁前来修车的曹先生攀谈起来。曹先生结束了清晨的骑行后觉得车轮有异响，直接来到店里。我骑自行车五六年了，每天早上都要骑，早上相对安全一点。曹先生说，选择骑自行车是因为这项运动比较适合自己。我50多岁了，球类是对抗运动比较激烈，跑步又伤膝盖，综合来讲还是自行车比较合适。入坑五六年，曹先生换了3辆自行车，一辆比一辆贵。第一辆2000多元买的，现在这辆就要6000多元了。曹先生介绍，加上自行车

配件、车辆维修保养，他在自行车运动上平均一年要花费1万元左右。

永康男子依的消费能力还是不错的。给曹先生修理好车子后，陈俊德指着墙上某品牌自行车说，这辆车就要10多万元，上个月一个顾客刚买了一辆，我们还给他搞了一个提车仪式。毕竟，为一辆自行车花费六位数的人还是少的。陈俊德坐下和记者聊了没几分钟，一位小后生推着自行车走进店里维修。像这款三四千元的自行车还是大多数人的选择。陈俊德接过自行车说道。

相对于自行车价格，永康男子依在骑行消费观念上的改变让陈俊德更有

感触。以前很多人追求颜值、品牌，现在更注重配置、性价比。陈俊德介绍，早在2006年左右，永康就出现了一批自行车骑行爱好者，那时候由于城市道路的限制，大部分人选购山地车。随着城市道路不断更新完善，公路车成为越来越多人的选择。

从City Walk到City Ride，自行车男性消费者的诸多变化，离不开男性消费心态的转换，同样也反映人们对于健康和生活松弛感的追求。采访结束时，陈俊德给记者展示了某自行车骑行爱好者的微信个性签名：四轮承载躯体，二轮承载灵魂，我们无意装腔，只因极度热爱。

男子依买球鞋比 内家依 买包还疯狂

在男性运动装备领域，球鞋永远是一个绕不开的话题。有女性花一个月工资买包，也有不少男性花一个月工资买球鞋。在我市，收藏球鞋的多为80后、90后。白天他们西装革履忙碌在各个写字楼，晚上则换上球衣穿上喜爱的球鞋驰骋球场。

几乎每一个打球的男生都会买球鞋，我喜欢球鞋，也是出于对篮球的热爱。近日，我市球鞋爱好者黄乐骁向记者展示了自己收藏的40多双球鞋。读书时就喜欢球鞋，2012年开始工作后，我在球鞋上的投入越来越大。黄乐骁摆在地上的球鞋，价值从几千元到上万元不等，其中最贵的一双OW x AJ芝加

哥，购于美国，发售价人民币1299元，最火的时候被炒到10万元一双。

把价值10万元的球鞋踩在脚底下是什么感觉？记者好奇地问。黄乐骁笑了笑：我想没有人会穿着10万元的球鞋去打球的。他表示，出于经济因素，贵一点的球鞋一般都是亲戚朋友赠送的，更具收藏性，自己购买球鞋还是看重功能性舒适度，价格一般在几千元左右。

黄乐骁的好友鲍宇辉，也是一位球鞋爱好者，10多年来他收藏了100多双球鞋，价值三四十万元。家里放不下这些宝贝后，他把一部分球鞋搬到了父母家。在鲍宇辉眼中，球鞋链接了自己的亲情、友情、爱情。

我的第一双球鞋是我读初二时大伯买给我的李宁牌篮球鞋，当时的喜悦永远不会忘记。鲍宇辉说，直到现在他还珍藏着这双球鞋的照片。随着工作后经济独立，有一段时间鲍宇辉买球鞋可以说达到了“走火入魔”的程度，每一代AJ上市，他都不会落下。毕业后那几年赚的钱去哪里我是知道的，只不过是换个了形式存在我身边。对于年轻时的疯狂，鲍宇辉开玩笑道。

结婚后，鲍宇辉买球鞋有所收敛，但还是实现了“反向带货”。我老婆以前不穿球鞋的，跟我在一起后开始穿球鞋了。我觉得家庭的支持和开明，是男性消费能力崛起的一大因素。说到这个，

鲍宇辉还有点小得意，向记者展示了一家四口摆得整整齐齐的AJ球鞋。

球鞋到底有什么魔力，让永康男子依买了一双又一双，根本停不下来。鲍宇辉总结了以下几个原因：弥补童年遗憾、偶像情怀、穿搭需求、寻找乐趣。学生时代大家都穿校服，唯一不同的就是脚下那双鞋，那时候穿一双品牌球鞋能得到许多羡慕的目光。长大后打球需要一双球鞋保护脚踝，有了经济能力后，总想买一双自己偶像的同款“战靴”，这些都是支撑我买球鞋的原因。鲍宇辉说。